

Time:3 Hrs.

Marks:100

Note: 1. All Questions are Compulsory

2. Figures to the right state the marks allotted to the questions.

Q.1. A. Select the most appropriate answer from the options given below (Any Ten) (10)

1. _____ is a process of giving a distinct name or a mark to a product in order to give a distinct identity.

- Branding
- Packaging
- Insurance
- Warranty

2. Phrases like- 'This side up', 'Protect from water', 'Fragile- Handle with care' etc. are examples of _____.

- Marking
- Labeling
- Advertising
- Branding

3. _____ quotation includes the expenses incurred till the goods are loaded on the board of ship at the port of shipment.

- FOB
- C&F
- CIF
- FOD

4. _____ is the intermediary between the manufacturer and overseas buyer.

- Domestic manufacturer
- Importer
- Merchant Exporter
- Contractor

5. _____ refers to the activity of moving items within warehouse and retail stores.

- Inventory management
- Network design
- Materials handling
- Facility location

6. _____ helps in obtaining leads from prospective buyers.
- Advertising
 - Publicity
 - Personal Selling
 - Trade discount
7. Switch trading, Barter and Off Set are methods of _____.
- Inspection
 - Promotion
 - Insurance
 - Countertrade
8. Pre shipment finance is also known as _____.
- Packing credit
 - Deemed finance
 - Forfeiting
 - EPCG
9. _____ provides finance to Small and Micro Enterprises.
- ECGC
 - DGFT
 - SIDBI
 - SEZ
10. RCMC for status holder exporters is issued by _____.
- DGFT
 - EIC
 - FIEO
 - Commodity Boards
11. _____ helps the exporter to complete shipment formalities and customs procedures.
- EPC
 - Tax authorities
 - C&F agent
 - Importer
12. The basic document containing all the information which is required for the preparation of other documents is _____.
- Commercial Invoice
 - Bill of Lading
 - Consular Invoice
 - Certificate of Origin

Q1.B. State whether the following statements are True or False. (Any Ten) (10)

1. A product warranty is an assurance from the exporter that the product will perform as stipulated.
2. Labeling helps to give statutory information of the products to the customers.
3. Under CIF quotation, the exporter has to obtain marine insurance policy to cover the risk/damages in transit.
4. Product characteristics do influence the choice of distribution channels in export marketing.
5. The exporter need not consider the urgency of the buyer in selecting the mode of transport in international markets.
6. Advertising helps in handling objections of the buyer.
7. Countertrade is a system of exchange between countries in which goods and services are used as payment rather than money.
8. Packing credit is provided to exporters for purchase of capital goods.
9. EXIM helps Indian exporters by providing insurance protection.
10. Pre shipment inspection of goods is needed for goods having ISO certification.
11. The exporter's agent has to obtain the carting order from the Port Trust Authorities.
12. Consular Invoice states the country of origin of the goods.

Q.2. Answer any two of the following (15)

- a) Discuss the various factors influencing branding decisions
- b) What are the factors determining export price?
- c) Calculate the minimum FOB price which can be quoted by an exporter to USA from the following details. Also calculate the amount of foreign exchange that can be earned if one American dollar is equal to Rs. 80/-

Particulars	Amount
Material Cost	65,000
Labour Cost	10,000
Transport Cost	5,000
Contribution to Profit	@10% of FOB cost
Duty Drawback	@10% of FOB price

Q.3. Answer any two of the following (15)

- a) What are the factors influencing choice of distribution channels in export marketing?
- b) Explain the need for Insurance in Export Marketing
- c) Discuss the importance of trade fairs and exhibitions in export marketing.

Q.4. Answer any two of the following (15)

- a) Describe the procedure to open a Letter of Credit.
- b) Distinguish between Pre-shipment finance and Post-shipment finance.
- c) Explain the role of commercial banks in providing export finance.

Q.5. Answer any two of the following

(15)

- a) Explain the pre-shipment procedure in exports.
- b) Discuss the custom clearance formalities to be completed by an exporter.
- c) State the importance of commercial invoice.

Q6. Write Short Notes on the following: (Any four)

(20)

- i) Product planning decisions for export marketing
- ii) Export Pricing Quotations
- iii) Trade-oriented sales promotion techniques
- iv) Methods of Payment in Export Marketing
- v) Export against Letter of Undertaking
- vi) Shipping Bill

munotes.in

वेळ: ३ तास

गुण १००

टीप: १. सर्व प्रश्न अनिवार्य आहेत

२. उजवीकडील अंक गुण दर्शवित

३. इंग्रजी पत्रिका मुळ मानवी .

प्र.१. अ. खालील पर्यायांमधून सर्वात योग्य उत्तर निवडा (कोणतेही दहा)

(१०)

१. _____ ही एक वेगळी ओळख देण्यासाठी उत्पादनाला वेगळे नाव किंवा चिन्ह देण्याची प्रक्रिया आहे

- मुद्रांकन
- बांधणी
- विमा
- हमी

२. वाक्ये जसे- 'ही बाजूला', 'पाण्यापासून संरक्षण करा', 'नाजूक- काळजीने हाताळा' इत्यादी _____ ची उदाहरणे आहेत.

- चिन्हांकित करणे
- खुण-चीठी
- जाहिरात
- मुद्रांकन

३.. _____ निविदामध्ये बंदरावर जहाजाच्यावर माल चढवण्यापर्यंत झालेल्या खर्चाचा समावेश होतो.

- एफ ओ बी - FOB
- सी आणि एफ- C&F
- सी आय एफ- CIF
- एफ ओ डी - FOD

४. _____ निर्माता आणि परदेशी खरेदीदार यांच्यातील मध्यस्थ आहे.

- देशांतर्गत उत्पादक
- आयातदार
- व्यापारी निर्यातदार
- कंत्राटदार

५. _____ गोदाम आणि किरकोळ दुकानांमध्ये वस्तू हलविण्याच्या क्रियाकलापाचा संदर्भ देते.

- वस्तुसुची व्यवस्थापन
- नेटवर्क रचना
- साहित्य हाताळणी
- सुविधा स्थान

६. _____ संभाव्य खरेदीदारांचा पुढाकार मिळविण्यात मदत करते.

- जाहिरात
- प्रसिद्धी
- वैयक्तिक विक्री
- व्यापार सवलत

७. स्विच ट्रेडिंग, बार्टर आणि ऑफ सेट या _____ च्या पद्धती आहेत.

- तपासणी
- जाहिरात
- विमा
- प्रतीव्यापार

८. जहाजावर माल चढविण्यापूर्वीच्या अर्थसाह्यला _____ असेही म्हणतात.

- बांधणी पत
- आसवशीत अर्थसाह्य
- फॉरफिटिंग
- ईपीसीजी

९. _____ लघु आणि सूक्ष्म उद्योगांना वित्तपुरवठा करते.

- ईसीजीसी
- डीजीएफटी
- सिडबी
- सेझ

१०. दर्जा धारक निर्यातदारांसाठी आर सी एम सी _____ द्वारे जारी केले जाते.

- डीजीएफटी
- ई आय सी
- एफ आय ई ओ
- वस्तू महामंडळे

११. _____ निर्यातदाराला शिपमेंटची औपचारिकता आणि सीमाशुल्क प्रक्रिया पूर्ण करण्यास मदत करते.

- ई पी सी
- कर अधिकारी
- सी आणि एफ दलाल
- आयातदार

१२ .. इतर कागदपत्रे तयार करण्यासाठी आवश्यक असलेली सर्व माहिती असलेले मूलभूत दस्तऐवज _____ आहे.

- व्यापारी बीजक
- जहाज भरण पत्र
- व्यापारी प्रतिनिधीचा दाखला
- मूळ प्रमाणपत्र

प्र.१.ब. खालील विधाने सत्य आहेत की असत्य आहेत ते सांगा. (कोणतेही दहा) (१०)

1. उत्पादनाची हमी ही निर्यातदाराकडून दिलेली हमी असते की उत्पादन निर्धारित केल्याप्रमाणे कार्य करेल.
2. खुण-चीठीमुळे ग्राहकांना उत्पादनांची वैधानिक माहिती देण्यात मदत होते.
3. सी आय एफ निविदे अंतर्गत, निर्यातदाराला पारगमनातील जोखीम/नुकसान भरून काढण्यासाठी सागरी विमा पॉलिसी घ्यावी लागते.
4. उत्पादनाची वैशिष्ट्ये निर्यात विपणनामध्ये वितरण वाहिन्यांच्या निवडीवर प्रभाव पाडतात.
5. निर्यातदाराला आंतरराष्ट्रीय बाजारपेठेतील वाहतुकीचा मार्ग निवडताना खरेदीदाराची निकड लक्षात घेण्याची गरज नाही.
6. जाहिरातीमुळे खरेदीदाराचे आक्षेप हाताळण्यात मदत होते.
7. काउंटरट्रेड ही देशांमधील देवाणघेवाणीची एक प्रणाली आहे ज्यामध्ये वस्तू आणि सेवा पैशांऐवजी पेमेंट म्हणून वापरल्या जातात.
8. निर्यातदारांना भांडवली वस्तूंच्या खरेदीसाठी पॅकिंग क्रेडिट दिले जाते.
9. एक्झिम बँक भारतीय निर्यातदारांना विमा संरक्षण देऊन मदत करते .
10. आय एस ओ प्रमाणन असलेल्या मालासाठी मालाची शिपमेंटपूर्व तपासणी आवश्यक आहे.
11. निर्यातदार दलालास पोर्ट ट्रस्ट प्राधिकरणाकडून कार्टिंग आदेश प्राप्त करणे आवश्यक आहे.
12. व्यापारी प्रतिनिधीचा दाखल्या मध्ये वस्तूंचा मूळ देश नमूद केला जातो.

प्र.२. खालीलपैकी कोणतेही दोन उत्तर द्या

(१५)

- अ) मुद्रांकन निर्णयांवर परिणाम करणाऱ्या विविध घटकांची चर्चा करा
- ब) निर्यात किंमत ठरवणारे घटक कोणते आहेत?

क) खालील दिलेल्या माहितीच्या आधारे निर्यातदाराने निश्चित करावयाची किमान FOB किंमत, यूएस डॉलरमध्ये शोधा.

जेव्हा एक यूएस \$ = ₹ ८०/- आहे.

विवरण	रक्कम
साहित्याची किंमत	६५,०००/-
मजुरीची किंमत	१०,०००/-
वाहतूक खर्च	५,०००/-
एफओबी खर्चाच्या १०% @ नफ्यात योगदान	
एफओबी किमतीच्या १०% @ कर परतावा	

प्र.३. खालीलपैकी कोणतेही दोनची उत्तर लिहा

(१५)

- अ) निर्यात विपणनामध्ये वितरण वाहिन्यांच्या निवडीवर कोणते घटक परिणाम करतात?
 ब) निर्यात विपणनामध्ये विम्याची गरज स्पष्ट करा
 क) निर्यात विपणनातील व्यापार मेळावे आणि प्रदर्शनांचे महत्त्व चर्चा करा.

प्र.४. खालीलपैकी कोणतेही दोनची उत्तर लिहा

(१५)

- अ) पत पत्र उघडण्याच्या प्रक्रियेचे वर्णन करा.
 ब) जहाजावर माल चढवण्यापूर्वी आर्थसाह्ये आणि जहाजावर माल चढविल्या नंतरचे आर्थसाह्ये यातील फरक करा.
 क) निर्यात वित्तपुरवठा करण्यात व्यापारी बँकांची भूमिका स्पष्ट करा.

प्र.५. खालीलपैकी कोणतेही दोन उत्तर द्या

(१५)

- अ) निर्यातीमध्ये जहाजावर माल चढवण्यापूर्वी प्रक्रिया स्पष्ट करा .
 ब) निर्यातदाराने पूर्ण करायच्या कस्टम क्लिअरन्स औपचारिकतेची चर्चा करा.
 क) व्यावसायिक बीजकांचे महत्त्व सांगा.

प्र.६. खालील कोणत्याही चारावर टिपा लिहा: (कोणत्याही चार)

(२०)

- i) निर्यात विपणनासाठी उत्पादन नियोजन निर्णय
 ii) निर्यातीतील मूल्यनिर्धारण निविदा
 iii) व्यापारला प्रोत्साहन देणारं विक्री तंत्र
 iv) निर्यात विपणनामध्ये देयकाच्या पद्धती
 v) हमीपत्र देवून निर्यात
 vi) जहाज पावती
